

## Question de Béatrice, nouvelle Atlante sur Metz :

« Comment puis-je motiver et soutenir un distributeur qui démarre ? Cela me semble plus difficile que de vendre le jus, car pour ça je m'en sors bien ! »



### VOICI MES 4 CONSEILS CHOC

(Écouter les détails dans l'enregistrement audio)

#### Préambule :

Votre question comporte 2 demandes, Béatrice. Il est question de « **comment motiver** », puis de « **comment soutenir** » et enfin vous dites que cela vous semble plus difficile que de « vendre » aux clients.

En Bleu, se trouve le message de fond, ce que vous devez absolument « pratiquer » avec le filleul.

En Rouge se trouvent les actions physiques à entreprendre pour asseoir votre crédibilité.

#### 1) Quel est son « pourquoi » ?

Un sponsor audite en quelque sorte son nouveau filleul pour comprendre « pourquoi » ce dernier à démarré.

Pour se faire, le sponsor est dans l'écoute et ne pose que des questions, des questions et encore des questions, amicales et simples mais claires.

(Utilisez la dernière page du plan de partage pour vous servir d'une trame pour poser des réponses par écrit. Ce processus est puissant.)

Cette écoute permet de constater ce que le distributeur veut réellement réaliser, afin de pouvoir lui proposer un plan d'action en rapport.

Tout le monde est le bienvenu, celui qui veut partager le produit juste avec sa grand mère... jusqu'à celle qui se voit avec un réseau de 10 000 personnes en travaillant quand d'autres dorment.

Mais, il vous faut avoir bien compris ce « que votre filleul » veut pour vous positionner sereinement avant le second conseil.

#### 2) Quel est son « quoi » ?

Maintenant que vous savez clairement « pourquoi » votre distributeur a démarré, vous êtes en position pour lui demander « Tu veux obtenir quoi ? »

Il s'agit ici de clarifier les objectifs (**quoi** : dater/ quantifier/ délimiter/ quel rang atteindre/ combien d'argent/combien de temps consacré etc....)

Puis de vérifier la congruence entre les objectifs...et les efforts à fournir pour s'assurer qu'il s'agit bien de buts non négociables et non pas de simples désirs...



**ATLANTIS**

8, rue de la Justice 68100 Mulhouse

Pour se faire, le sponsor est dans l'écoute et ne pose que **des questions, des questions et encore des questions, amicales et simples mais claires.**

**(Utilisez la dernière page du plan de partage pour vous servir d'une trame pour poser des réponses par écrit. Ce processus est puissant.)**

### 3) Qu'attends-tu de moi ?

Après avoir découvert ce que le filleul veut ou peut vraiment (son réel pourquoi), puis avoir vérifié que votre filleul «est» clair avec des buts ou... qu'il n'est pas clair (juste des désirs sans la volonté d'y adosser ce qu'il faudra entreprendre).

Maintenant vous pouvez donc lui demander ce qu'il attend de **vous** pour réaliser ce que vous venez de définir ensemble.

Le «comment motiver » prend ici pour la première fois un sens.

Vous pouvez maintenant fixer un plan de route (première formation, apéro party, aide au démarrage d'un filleul).

Ici commence un « pacte » qui se résume ainsi :

**Qu'attends-tu de moi ...et voilà ce que moi j'attends en contrepartie (donnant donnant).**

En vérité vous allez découvrir que la motivation n'est que de son fait à lui (elle existera et se maintiendra ou non qu'aux regards des conseils 1 et 2) mais le soutien relève du pacte....et vous renvoie à présent vers **VOUS.**

**(Prenez des notes, demandez-lui d'écrire également ce qu'il attend et ce que vous attendez. Une fois terminé, reformulez le tout et serrez-vous la main comme engagement)**

### 4) Suis-je prêt à répondre au pacte ?

**Suis-je prêt ?** (Suis-je formé(e), ai-je envie, ai-je confiance, ai-je moi-même répondu à tout cela?).

Si la réponse est oui vous n'aurez pas eu de problèmes à suivre les 3 premiers conseils....

Si la réponse est non alors vous ne pouvez soutenir une autre personne avant de pouvoir vous soutenir vous-même ! (Faites d'abord ce jeu des 3 premiers conseils avec vous). **(Faites votre introspection)**

**Mémo :**

Lien vers Plan de partage : <http://www.entrezdanslalegende.com/wp-content/uploads/2011/02/Atlantis-plan-de-partage-modifie.pdf>



**ATLANTIS**

8, rue de la Justice 68100 Mulhouse